



Exporteren naar het Verenigd Koninkrijk

Uw exportmarkt kiezen

Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Politiek.....	3
Economie.....	4
Overige: Juridisch.....	4
2. Bijkomende indicatoren.....	5
Economische indicatoren.....	5
Sociale en milieu-indicatoren.....	5
Vrijhandelsovereenkomsten.....	5
Bijkomende informatie.....	5
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	6
Eerste contacten.....	6
Exporteren.....	6
Interessante markten voor een eerste export.....	7
4. Ondernemingsklimaat.....	9
Communicatie.....	9
Kleding.....	9
Hoe bereid je een bezoek voor?.....	9
Onderhandelen.....	9
Wanneer vallen de feestdagen?.....	9
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	10
Belangrijke adressen.....	10
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	10



1. Algemene informatie

Politiek

- Met de overwinning van de Labour Party onder leiding van Keir Starmer kwam een einde aan veertien jaar Conservatief bewind, wat een duidelijke breuk betekende in politieke stijl. De nieuwe regering wil zich profileren als een stabiele en pragmatische administratie, met als doel het economisch en sociaal herstel van de voorbije jaren. Labour krijgt echter te maken met sterke economische tegenwind en geopolitieke onzekerheden, wat het moeilijk maakt om snel tastbare verbeteringen te realiseren.
- Economisch erfde Labour een land dat werd geteisterd door chronische onderinvestering, hoge overheidsschuld en lage productiviteit. Om dit aan te pakken richt de regering zich op economische groei en investeringen, hoewel critici het beleid inconsistent en onsamenhangend vinden. Er worden extra middelen vrijgemaakt voor de NHS en andere publieke diensten die al jaren onder druk staan. Gerichte belastingverhogingen worden ingevoerd, zoals hogere werkgeversbijdragen, btw op privéscholen en een strengere erfbelasting, die voornamelijk niet-Labour-stemmers treffen. Deze maatregelen zijn bedoeld om acute tekorten in de overheidsfinanciën op te vangen zonder op korte termijn verdere bezuinigingen of nieuwe belastingen in te voeren.
- Niettemin blijft de economische groei traag, wat de politieke druk op Starmer verhoogt. Een mogelijk alternatief is gerichte deregulering, met name in de technologie- en energiesector, om bedrijven meer ademruimte te geven en investeringen aan te trekken. De regering streeft naar een evenwicht tussen sociale herverdeling en het behouden van een aantrekkelijk investeringsklimaat.
- Naast binnenlandse uitdagingen wordt de economische situatie verder bemoeilijkt door internationale geopolitieke spanningen. De dreiging van een wereldwijde handelsoorlog onder een nieuwe Trump-regering baart het VK grote zorgen, gezien de afhankelijkheid van handel met zowel de VS als de EU. Bovendien vergroten de aanhoudende oorlog in Oekraïne en de terughoudendheid van de VS om militaire garanties te geven de druk op Europa — en dus ook op het VK — om een grotere rol te spelen op het vlak van defensie en geopolitieke stabiliteit. Starmer probeert hierin een brugfunctie te vervullen door nauwe relaties met zowel de VS als de EU te onderhouden, in de hoop economische schade te beperken en het VK opnieuw als diplomatieke grootmacht te positioneren na de Brexit.
- Een andere belangrijke prioriteit voor de regering is technologische ontwikkeling, in het bijzonder op het gebied van kunstmatige intelligentie (AI). Het VK wil zich profileren als wereldleider op het gebied van AI en investeert stevig in deze sector. Labour probeert hierin een middenweg te vinden tussen de volledig gedereguleerde aanpak van de VS en de strenge regelgeving van de EU. Door zich op te stellen als evenwichtige regulator hoopt het VK buitenlandse investeringen aan te trekken en te profiteren van de AI-revolutie.
- Ten slotte valt op te merken dat het pad naar “net zero” gedeeltelijk is verlaten, waarbij duurzame initiatieven deels opzij zijn gezet ten gunste van economische groei.

Economie

- **Wisselkoersen:** voortdurende veranderingen in de wisselkoersen tussen de euro en het Britse pond kunnen een directe invloed hebben op het concurrentievermogen van Europese exportproducten op de Britse markt.
- **Handelsovereenkomsten:** het VK heeft na de Brexit een handelsovereenkomst met de EU ondertekend. De overeenkomst verhinderde de invoering van tarieven en quota's, die het duurder zouden hebben gemaakt om goederen tussen beide partners te verhandelen. Omdat het VK niet langer de EU-regels voor productnormen moet volgen, zijn er nieuwe controles ingevoerd. De overeenkomst sluit ook de mogelijkheid van tarieven in de toekomst niet uit.
- **Concurrerende markt:** hoewel het VK niet meer tot de EU behoort, is het nog steeds een zeer concurrerende markt, vooral op het gebied van voedingsmiddelen en dranken, mode, vastgoed, financiële diensten en technologie. Het kapitaal dat nodig is om het concurrentieniveau hoog te houden is aanzienlijk dankzij zeer lucratieve investeerders die miljoenen investeren in producten en diensten en de concurrentie verslaan. Met het juiste ondernemingsplan en product kan de Britse markt echter ook heel gastvrij, informatief en toegankelijk zijn. Exporteurs die zich in het VK hebben gevestigd, kunnen toegang krijgen tot een aantal subsidies en stimuleringsmaatregelen die de eerste jaren van de bedrijfsontwikkeling ondersteunen.

Overige: Juridisch

- **Regelgeving:** de impact van de Brexit op het regelgevingskader in het VK heeft ertoe bijgedragen dat het regelgevingssysteem complexer is geworden dan het vóór de Brexit was. Sectoren die een licentie nodig hebben om diensten te verlenen in een land (zoals de audiovisuele sector, de verzekeringssector en de juridische sector) moeten nu een licentie aanvragen als ze in het VK willen werken.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

Bijkomende informatie

De Wereldbank is een internationale organisatie die statistieken verzamelt over economische, sociale factoren, instituties, en milieufactoren in bijna alle landen ter wereld. Deze indicatoren, die beschikbaar zijn vanaf 1960 tot vandaag, geven betrouwbare informatie over onder meer bevolking, ontwikkeling en duurzaamheid. (niet alle gegevens voor alle landen zijn beschikbaar tot op het laatste jaar). Ook geeft de database de mogelijkheid om landen te vergelijken.

- [World Bank indicators](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.

3. Ter plaatse: een stappenplan

Eerste contacten

Prospecteren

- De markttoegang wordt over het algemeen vergemakkelijkt door ons team dat lijsten met contactpersonen (leveranciers, distributeurs, inkopers van voedingsmiddelen en dranken) ter beschikking stelt, afhankelijk van de behoeften van de klant. Exporteurs kunnen deze gegevenslijsten gebruiken om contact op te nemen met de contactpersonen van hun voorkeur en een eerste contact te leggen.
- Een andere manier om toegang te krijgen tot de markt is je afgevaardigden met een stand laten deelnemen aan evenementen in het VK.
- Het is over het algemeen aan te raden om een eerste contact te leggen via e-mail, met een introductie en ondersteunend materiaal. De volgende stap voor exporteurs is dan een virtuele of persoonlijke ontmoeting met de contactpersoon regelen, waarbij ze zelf het beste moment voor de ontmoeting kunnen kiezen.
- Snelle e-mailreacties worden zeer gewaardeerd in het VK, vooral in Londen. Dit draagt bij tot de start van een efficiënte en respectvolle relatie. Te late reacties, e-mails die niet goed zijn opgesteld en e-mails zonder handtekening kunnen als onbetrouwbaar worden gezien.

Exporteren

Algemene situatie

Aangezien het VK geen deel meer uitmaakt van de Europese douane-unie, gelden er nieuwe en steeds veranderende exportvereisten. Kortom, exporteren naar het VK blijft heel goed mogelijk, maar de nieuwe regels en vereisten voor de export naar het VK vergroten de administratieve last. Om op de hoogte te blijven van alle procedures en vereisten, is het aan te raden om contact op te nemen met de Brusselse vertegenwoordiger in Londen om de laatste ontwikkelingen te bespreken.

Betalingen

- Aangezien Londen een van de wereldhoofdsteden op het gebied van financiële diensten is, zijn betalingen in het VK snel en digitaal en zijn de contractvoorwaarden, hoewel ze lange termijnen kunnen vereisen, heel transparant. Over het algemeen is informatie over zakelijke contracten en over het beheer van het proces ook beschikbaar op de website van het bedrijf.

Ondernemingsvormen

- In het VK zijn de meeste bedrijven vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid, verenigingen of non-profitorganisaties.

Steun en subsidies

- De Britse overheid heeft een online platform om het type financiering te selecteren per sector, bedrijfsfase, aantal werknemers en regio. De meeste subsidies zijn beschikbaar voor bedrijven die gevestigd zijn in het VK.
- Het VK biedt geen subsidies aan internationale exporteurs, maar elke Britse regio beheert zijn eigen steun voor exporteurs. De steun wordt vaker verleend in de vorm van opleiding en informatie over markttoegang.



- De BLCC (Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel in Groot-Brittannië) kan helpen met een 'lichte' oplossing om een entiteit op te richten in het VK via hun structuur om een wettelijk adres in het VK te verkrijgen. Het BLCC kan dan je lokale btw-nummer en EORI-nummer aanmaken. Dit duurt normaal gesproken 6-12 weken. De BLCC kan ook je periodieke belastingaangiften en - als dit ooit nodig zou zijn - de salarisadministratie voor lokaal personeel doen.
- Entiteiten zoals Innovate UK, techUK en London & Partners kunnen gevestigde Britse bedrijven en Britse start-ups begeleiden naar internationale handelsevenementen en hen helpen om toegang te krijgen tot zowel de Britse markt als de internationale markt.

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.

Interessante markten voor een eerste export

Hoewel het VK een interessante exportmarkt blijft voor producten van hoge kwaliteit, is het de moeite waard om te vermelden dat het een derde land is en dat er douaneformaliteiten gelden. Voor een eerste export is het aan te raden om naar een EU-land te exporteren dat geen douaneformaliteiten vereist.

Belangrijke markten

- Voedingsmiddelen en dranken

België, en Brussel, hebben hoogwaardige producten te bieden aan het VK en de luxemarkt in Londen (chocolade, bier, vegan, biologisch enz.).

- Duurzaam bouwen

Brusselse expertisesectoren om te exporteren.

- Technologie

Juridisch, financieel, overheid, vastgoed, sport enz.

Kalender vakbeurzen

- Deze website toont vakbeurzen in Londen, VK (en op andere locaties): www.tradefairdates.com/London-X327-S1-Fairs-London.html
- Hieronder vind je een overzicht van tien grote vakbeurzen in Londen in 2025 (neem voor meer informatie of persoonlijke vragen over andere sectoren contact op met london@hub.brussels). Over het algemeen zijn de data elk jaar rond dezelfde periode en de locatie is meestal ExCel of Olympia in Londen.

4-6 MAART 2025 @ ExCel Londen - **Futurebuild** - Bouwsector - [Website](#)

12-13 MAART 2025 @ ExCel Londen - **Tech Show** - Technologiesector - [Website](#)

29-30 APRIL 2025 @ Olympia Londen - **Innovation Zero** - ALLE sectoren (infrastructuur, energie, transport, landbouw, financiën, biotech enz.) - [Website](#)

12-13 MEI 2025 @ ExCel Londen - **NOPEX** (Natural & Organic Products Expo) - Schoonheids- en voedingssector - [Website](#)

7-9 MEI 2025 @ ExCel Londen - **UK Construction Week** - Bouwsector - [Website](#)

9-13 JUNI 2025 @ Olympia Londen - **London Tech Week** - Technologiesector - [Website](#)

18-19 JUNI 2025 @ ExCel Londen - **MOVE** - Mobiliteits- en transportsector - [Website](#)



9-10 SEPTEMBER 2025 @ Olympia Londen - **Speciality & Fine Food Fair** - Voedingssector - [Website](#)

24-25 SEPTEMBER 2025 @ ExCel Londen - **Lunch!2024 + Casual Dining 2024** - Voedingssector - [Website](#)

15-16 OKTOBER 2025 @ ExCel Londen - **London Packaging Week** - Voedingssector - [Website](#)



4. Ondernemingsklimaat

Communicatie

- Britten zijn graag altijd beleefd, zowel in schriftelijke communicatie als in persoonlijke communicatie. De ideale e-mail moet goed in elkaar zitten, van een hartelijke introductie tot een elegante afsluiting. Beknopt en duidelijk zijn is aan te raden omdat ze vaak niet veel tijd hebben om e-mails van nieuwe contactpersonen te lezen. Een vervolvergadering voorstellen is heel nuttig en biedt bedrijven de mogelijkheid om de exporteur beter te leren kennen en de geloofwaardigheid van het product dat of de dienst die de exporteur wil verkopen te controleren. Britten reageren over het algemeen goed op e-mails. Zelfs als ze het aanbod moeten afwijzen, zullen ze altijd beleefd antwoorden.

Kleding

- De dresscode is over het algemeen smart-casual.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- Zoals eerder vermeld, worden e-mails en een digitaal eerste contact zeer gewaardeerd in het VK. Telefoontjes en een persoonlijke benadering zijn vaak gehaast en niet goed geformuleerd om de tijd te nemen om het concept van het product dat het bedrijf wil verkopen te bespreken. Via e-mails hebben bedrijven de tijd om de inhoud van de e-mail te raadplegen, het bijgevoegde ondersteunende materiaal door te lezen en de juiste tijd te nemen om te reageren. Het is zeer waarschijnlijk dat het eerste contact een reactie van het bedrijf garandeert, maar exporteurs moeten zorgen voor opvolging en oprechte interesse tonen in een gesprek met de betrokken partij.

Onderhandelen

- Contactpersonen met een managementtitel en hoger zijn meestal degenen die beslissingen kunnen nemen of beïnvloeden voor het bedrijf. De bedrijfshiërarchie varieert afhankelijk van het type bedrijf, maar is over het algemeen meer horizontaal dan verticaal georiënteerd in vergelijking met landen zoals Italië en Spanje. Dit is ook zeer voordelig omdat het betekent dat meer mensen in het bedrijf betrokken kunnen zijn bij het nemen van beslissingen of het voorstellen van beslissingen aan de CEO of het afdelingshoofd. Exporteurs kunnen dus verschillende pogingen doen om het bedrijf te bereiken.
- Lokale partners kunnen zeer nuttige tussenpersonen zijn om toegang te krijgen tot de markt en exporteurs in contact te brengen met het juiste netwerk van contactpersonen.

Wanneer vallen de feestdagen?

- Schoolvakanties zijn de enige momenten waarop Britse bedrijven traag kunnen reageren. Zomervakanties zijn over het algemeen geen zakelijke belemmering en gesprekken kunnen gemakkelijk plaatsvinden in augustus (wat vaak de maand is waarin de meeste Europese bedrijven niet goed bereikbaar zijn). Kerstmis en Nieuwjaar zorgen ook voor minder bedrijvigheid, maar over het algemeen is het een onderbreking van maximaal twee weken.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

De gedelegeerden en lokale vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Samuël Servaes

Representative of the Government of the
Brussels-Capital Region - Economic and
Commercial Advisor

Embassy of Belgium
17 Grosvenor Crescent SW1X 7EE
London UK

+44 7711169811

london@hub.brussels

Belangrijke adressen

Adres van het hub.brussels-kantoor in Londen:

Ambassade van België - Brussels Hoofdstedelijk Gewest
17 Grosvenor Crescent
Londen SW1X 7EE, Verenigd Koninkrijk

E-mailadres:

london@hub.brussels

Nuttige websites om je in te verdiepen

Voeg hier belangrijke links naar websites toe. Dit kunnen interessante databanken zijn, overheidswebsites voor bedrijven, handelsagentschappen, datasites voor economische analyse enz.

www.gov.uk/browse/business/finance-support

www.gov.uk/business-finance-support

www.gov.uk/corporation-tax

www.gov.uk/capital-allowances

www.gov.uk/browse/business/setting-up

www.ons.gov.uk

www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/February2024

www.ukri.org/councils/innovate-uk

www.londonandpartners.com

www.scottish-enterprise.com/support-for-businesses/exports-and-international-markets

www.investni.com/support-for-business/thinking-about-exporting

www.businesswales.gov.wales/export/overseas-events

[www.businesswales.gov.wales/export/sites/export/files/2023-](http://www.businesswales.gov.wales/export/sites/export/files/2023-02/WG45522%20Export%20Products%20Brochure%20E_WG.pdf)

[02/WG45522%20Export%20Products%20Brochure%20E_WG.pdf](http://www.businesswales.gov.wales/export/sites/export/files/2023-02/WG45522%20Export%20Products%20Brochure%20E_WG.pdf)

